



Government
of Canada

Gouvernement
du Canada

The Sporting Goods Market in The Netherlands

July 1997

*(Également disponible en français sous le titre,
Le marché des articles de sport aux Pays-Bas)*

Prepared by the
Team Canada Market Research Centre
and the
Canadian Trade Commissioner Service

© Department of Foreign Affairs and International Trade
(FaxLink no. 38231)

Canada

Report prepared by the Team Canada Market Research Centre
Market Support Division (TCM)
Department of Foreign Affairs and International Trade
125 Sussex Drive, Ottawa K1A 0G2
Fax: (613) 943-1103
E-mail: research.center@dfait-maeci.gc.ca

The Team Canada Market Research Centre produces a wide range of market reports by region and sector for Canadian exporters. These reports are available from:

- the FaxLink Domestic service (613-944-4500); and
- DFAIT's InfoExport Internet site (www.infoexport.gc.ca).

The Government of Canada has prepared this report based on primary and secondary sources of information. Readers should take note that the Government of Canada does not guarantee the accuracy of any of the information contained in this report, nor does it necessarily endorse the organizations listed herein. Readers should independently verify the accuracy and reliability of the information.

THE SPORTING GOODS MARKET IN THE NETHERLANDS



Team Canada Inc. • Équipe Canada inc

EXECUTIVE SUMMARY

Sporting goods imports to the Netherlands is an important part of the sporting goods market as there are few Dutch manufacturers operating in this sector. In 1995, Dutch consumer spending on sporting goods and camping equipment totalled C\$1.4 billion. Interestingly, participation is increasing in virtually most sporting activities as the demographics shift to an older population that has increased leisure time and more disposable income. The main channel for distributing sporting goods products remains through the usual retail outlets, including wholesale and mail order catalogs. Import duties range from 6% to 9% and a 17% VAT is also levied on imported and domestically manufactured sporting goods.

TABLE OF CONTENTS

EXECUTIVE SUMMARY	iii
EXECUTIVE SUMMARY	iii
MARKET OVERVIEW	1
PRIVATE SECTOR CUSTOMERS AND CHANNELS OF DISTRIBUTION	3
Distribution channels	3
MARKET ACCESS CONSIDERATIONS	3
PROMOTIONAL VENUES	4
KEY CONTACTS AND SUPPORT SERVICES	5

THE SPORTING GOODS MARKET IN THE NETHERLANDS



Team Canada Inc • Équipe Canada inc

MARKET OVERVIEW

The Netherlands has a highly developed, affluent economy with a total population of 15.6 million. In 1996, the Gross Domestic Product (GDP) was estimated at C\$540 billion and the national product per capita was estimated at C\$34 615. Strong economic growth, high national income and generous vacation benefits make the Netherlands an attractive market for Canadian exporters of sporting goods. Dutch consumers spent C\$1.4 billion on sporting goods and camping equipment in 1995, which amounted to C\$90 per capita that year.

The following is a breakdown of consumer spending in 1995, on all sport-related items:

Table 1. Percentage of Consumer Expenditures on Sports Related Articles (1995)

Sports Related Articles	%
Sports equipment	20
Apparel	30
Footwear	22
Camping articles	28
Source: Canadian Embassy in the Netherlands	

Dutch production of sports equipment is extremely limited, with only ten companies manufacturing in this sector. Accordingly, imports of sporting goods are important, with the majority of imports coming from Asia, North America and Europe. The main competitors and their 1995 import market shares include:

- ! South Korea (18%);
- ! Taiwan (17%);
- ! Hong Kong (15%);
- ! Italy (12%); and
- ! United States (10%).

The demographic composition of the Netherlands is changing rapidly. In particular, people aged 40 and older currently account for 43.3% of the population, an increase from 34.6% in 1980. However, the number of people over the age of 55 who participate in sports is increasing at an even greater rate. This reflects the increase in health awareness in this age group, as well as a general social trend towards early retirement. In addition, this segment of the population has more leisure time and disposable income. There is also an increasing number of single households and households without children. These people have relatively fewer domestic obligations and, as a result, tend to have more leisure time and disposable income.

More than nine million people are active participants in sports, while about 4.4 million people participate in organized leagues and clubs. Jogging, swimming and cycling are the most popular leisure-time activities. However, golf, in-line skating, snowboarding and fitness are experiencing dramatic growth. Sports such as squash, cross country skiing, tennis, windsurfing, field hockey, volleyball and exercise walking are relatively stable with some prospect of growth.

North American sports and sporting trends have spread to the Netherlands which help increase the demand for sports equipment. Increased television exposure to sports like baseball, American football, ice hockey, beach volleyball and mountain biking creates a demand for equipment and licenced products.

The purchasing pattern for sports equipment is less influenced by fashion and style considerations, although name brands are still strongly positioned in the market.

The best sales prospects for Canadian sporting goods include:

- ! Golf equipment;
- ! Bowling equipment;
- ! Billiards, pool and snooker supplies;
- ! In-line skates;
- ! Racquets (tennis, squash, etc.);
- ! Sweatshirts;
- ! Snowboards;
- ! Ski apparel; and
- ! Swimwear.

Dutch consumers are typically price conscious, but expect to find quality. Extensive promotion is essential for the introduction of new products to the Dutch market. Consumers are receptive to intelligent and informative advertising. The Dutch are not generally impulse buyers, and clever packaging will not have much influence over their purchases.

PRIVATE SECTOR CUSTOMERS AND CHANNELS OF DISTRIBUTION

Distribution channels

Retailing sporting goods primarily occurs through the following channels:

- ! Sporting goods retailers (65%);
- ! Department stores (13%);
- ! Wholesale/mail order (7%); and
- ! Other (e.g. discounters) (15%).

Many retailers in the Netherlands have joined buying cooperatives which negotiate directly with manufacturers. Through the creation of these groups, retailers increase their competitiveness and efficiency. In 1995, 749 sporting goods retailers out of a total of 1600 outlets operated within three major centralized buying cooperatives.

In order to succeed in the Dutch market, it is important that manufacturers appoint an agent or distributor to represent them. The level of involvement depends upon the type of product and the distribution channels used.

MARKET ACCESS CONSIDERATIONS

Import duties for sporting equipment constitute no serious barrier. Customs duties for products imported from Canada range from 6% to 9%, based on the c.i.f. value. In addition, a 17.5% value added tax (VAT) applies to the duty-paid value of sporting equipment. This tax is also levied on locally manufactured products.

The European Union (EU), with close to 370 million consumers, and a combined GDP greater than that of the United States, became a single market in 1993. The geographical location of the Netherlands makes it the logical gateway to the rest of Europe. Consequently, the Netherlands can serve as a potential centralized distribution point for goods destined for re-export to markets throughout continental Europe.

PROMOTIONAL VENUES**Table 2. Trade Shows**

Event/Venue	Organizer
SPORT INKOO PDAGEN Amsterdam Sporting Goods Trade Fair Held twice a year in February and September	Promotion Projects bv P.O. Box 22715 1100 DE Amsterdam, Netherlands Telephone: (31-20) 697 7677 Facsimile: (31-20) 697 2774
A Permanent showcase of about 60 suppliers, mostly importers/distributors and manufacturers is displayed by:	
Sports Business Centre Plesmanstraat 1 3833 LA Leusden, Netherlands Telephone: (31-33) 432 0302 Facsimile: (31-33) 432 0303	

Publications

As well as attending trade fairs, advertising in local Dutch trade magazines is a viable way to locate a distributor. In addition to the following list, there are numerous non-trade publications that focus on specific sporting categories or recreational activities. The main trade publications include:

Sport Partner

Publisher: Inter Events Holland bv
 Winthontlaan 200
 3526 KV Utrecht, Netherlands
 Telephone: (31-30) 289 1073
 Facsimile: (31-30) 288 7415
 Frequency: 11 times per year
 Circulation: 42 600

Sport & Spiel

Publisher: V+M Publishing & Marketing Services
 P.O. Box 18
 6645 LG Winssen, Netherlands
 Telephone: (31-487) 521 416
 Facsimile: (31-487) 523 536
 Frequency: 11 times per year
 Circulation: 3000

I endens

Publisher: Inter Events Holland bv

Winthontlaan 200

3526 KV Utrecht, Netherlands

Telephone: (31-30) 289 1073

Facsimile: (31-30) 288 7415

News for the sporting goods retailer

Frequency: 16 times a year

Circulation: 1300

KEY CONTACTS AND SUPPORT SERVICES

Industry and Professional Associations

Vereniging van Fabrikanten en Groothandelaren
in Sportbenodigdheden
(Association of Manufacturers and Wholesalers
in Sporting Goods)
Plesmanstraat 1
3833 LA Leusden, Netherlands
Telephone: (31-33) 434 3580
Facsimile: (31-33) 434 3583

Mitex Sport
(Organization of sporting goods retailers)
Vondelstraat 172
1054 GV Amsterdam, Netherlands
Telephone: (31-20) 683 2201
Facsimile: (31-20) 616 2921

Dutch Government Contacts

Benelux-Merkenbureau (BMB)
(Dutch Trade Name Registry)
Bordewijklaan 15
2591 XR The Hague, Netherlands
Telephone: (31-70) 349 1111
Facsimile: (31-70) 347 5708

Central Bureau for Statistics (CBS)
Prinses Beatrixlaan 428
2273 XI Voorburg, Netherlands
Telephone: (31-70) 337 3800
Facsimile: (31-70) 387 7429

Buying Cooperatives

Euretco nv
P.O. Box 3254
4800 ME Breda, Netherlands
Telephone: (31-76) 578 5560
Facsimile: (31-76) 578 5578

Intres bv
P.O. Box 150
3870 CD Hoevelaken, Netherlands
Telephone: (31-33) 253 2361
Facsimile: (31-33) 253 2400

Garant Schuh AG
P.O. Box 1290
3430 BG Nieuwegein, Netherlands
Telephone: (31-30) 288 8404
Facsimile: (31-30) 288 8292

Major Retailers

Aktie Sport
Energieweg 43
2404 HE Alphen aan den Rijn, Netherlands
Telephone: (31-172) 422 440
Facsimile: (31-172) 439 482

Footlocker
P.O. Box 309
4130 EH Vianen, Netherlands
Telephone: (31-347) 370 100
Facsimile: (31-347) 312 16

Perry Sport
Oosteinderweg 247b
1432 AT Aalsmeer, Netherlands
Telephone: (31-297) 330 600
Facsimile: (31-297) 330 660

Pro Sport
P.O. Box 3065
5203 DB Den Bosch, Netherlands
Telephone: (31-73) 648 3483
Facsimile: (31-73) 642 5515

Vroom & Dreesmann
P.O. Box 276
1000 AG Amsterdam, Netherlands
Telephone: (31-20) 595 9111
Facsimile: (31-20) 692 6150

Importers and Distributors

Bemontex bv
P.O. Box 1389
3430 BJ Nieuwegein, Netherlands
Telephone: (31-30) 605 2260
Facsimile: (31-30) 605 1334
(sportswear; skiing, basketball, baseball; gloves)

Firma Hodem
Gooimeer 4
1411 DC Naarden, Netherlands
Telephone: (31-35) 699 1300
Facsimile: (31-35) 699 1310
(sportswear; wintersports)

Piri Sport bv
P.O. Box 472
7500 AL Enschede, Netherlands
Telephone: (31-53) 432 0244
Facsimile: (31-3) 430 381
(sportswear; socks; shoes; soccer, hockey, indoor, ballet, fitness, aerobics)

Sport Service Benelux
Rouwkooplaan 5
2251 AP Voorschoten, Netherlands
Telephone: (31-71) 561 8962
Facsimile: (31-71) 561 2171
(wintersports, watersports)

X-Tend bv
P.O. Box 44
7640 AA Wierden, Netherlands
Telephone: (31-546) 571055
Facsimile: (31-546) 575015
(sportswear; running, watersports)

v. Megen Sports Group bv
Parmentierweg 5
5657 EH Eindhoven, Netherlands
Telephone: (31-40) 252 5255
Facsimile: (31-40) 252 2815
(sportswear; shoes; alpine, outdoor, tennis, squash, in-line skating, badminton)

v. Rijmenam Sport & Mode
Augustalaan 31
4615HM Bergen op Zoom, Netherlands
Telephone: (31-164) 250505
Facsimile: (31-164) 245454
(sportswear; athletics, ballet, fitness, golf, tennis, surfing)

Koltec Sport Equipment
v. Ruisdaelstraat 17
3331 CT I wijndrecht, Netherlands
Telephone: (31-78) 619 3231
Facsimile: (31-78) 619 6952
(alpine, skates, outdoor, watersports)

Eilers Sport bv
P.O. Box 30
2380 AA I oeterwoude, Netherlands
Telephone: (31-71) 541 4222
Facsimile: (31-71) 541 5675
(ballgames, judo, boxing, squash, tennis, athletics, cricket)

Rademaker Sport Import
J.v.Oldenbarneveltlaan 76
3705 HJ I eist, Netherlands
Telephone: (31-30) 695 5633
Facsimile: (31-30) 695 5650
(sportswear; rowing, swimming, athletics)

Evimpex vof
P.O. Box 119
5700 AC Helmond, Netherlands
Telephone: (31-492) 545432
Facsimile: (31-492) 528664
(sportswear; ballgames)

Protec Sports bv
Noordeinde 70
2451 AH Leimuiden, Netherlands
Telephone: (31-172) 509513
Facsimile: (31-172) 509939
(in-line skating, field- & ice-hockey)

Sportimex bv
Heulweg 10
2641 KR Pijnacker, Netherlands
Telephone: (31-15) 369 8070
Facsimile: (31-15) 369 8831
(sportswear; ice-hockey, soccer, skates, ballgames)

G+M Sport bv
Goirkestraat 27
5046 GD Tilburg, Netherlands
Telephone: (31-13) 536 4041
Facsimile: (31-13) 536 6654
(skates, ballgames)

I andstra bv
P.O. Box 150
8500 AC Joure, Netherlands
Telephone: (31-513) 415858
Facsimile: (31-513) 416415
(wintersports, watersports, camping, all sorts of skates)

Kubus Sports bv
Amsterdamsestraatweg 19
1411 AW Naarden, Netherlands
Telephone: (31-35) 694 8338
Facsimile: (31-35) 694 9782
(skiing, surfing, sailing, in-line skates)

Totem Nederland bv
Goudstraat 99
2718 RD I oetermeer, Netherlands
Telephone: (31-79) 361 3445
Facsimile: (31-79) 361 3446
(sportswear; canoes, swimwear)

Canadian Government Contacts

Canadian Embassy
Sophialaan 7
2514 JP The Hague
P.O. Box 30820
2500 GV The Hague, Netherlands
Telephone: (31-70) 311 1600
Facsimile: (31-70) 311 1682

Department of Foreign Affairs
and International Trade
Western Europe Division (REO)
125 Sussex Drive
Ottawa K1A 0G2
Telephone: (613) 996 7544
Facsimile: (613) 995 5772

Department of Foreign Affairs
and International Trade
Market Intelligence Division (TBS)
125 Sussex Drive
Ottawa K1A 0G2
Facsimile: (613) 943-8820

READER EVALUATION

Please help the Team Canada Market Research Centre to produce market reports which meet your information needs by completing this evaluation form and returning it by fax (613) 943-1103. Thank you for your valuable input.

1. How did you obtain a copy of this market report?

- G InfoCentre FaxLink system
G InfoCentre help line
G Local government office

- G Government Internet site
G Other: _____

2. How would you describe this market report?

	Strongly agree	Agree	No opinion	Disagree	Strongly disagree
Useful	G	G	G	G	G
Complete	G	G	G	G	G
Well organized	G	G	G	G	G
Well written	G	G	G	G	G
Ideal length	G	G	G	G	G

3. In what form do you prefer to obtain these reports?

- G Print
G Electronic

4. Based on the information in this report, what specific action(s) does your organization plan to take in this market? Check all that apply.

- G Seek an agent/distributor
G Visit the market
G Do more research
G Other: _____
- G Contact Canadian trade office abroad
G Participate in a trade show abroad
G Nothing

5. What other market reports would be of benefit to your organization? Please identify specific products and countries. _____

6. Which of the following categories best describes your organization? Check one only.

- G Processor/manufacturer
G Trading house
G Export service provider
G Industry/trade association
- G Government
G Student/academia
G Consultant
G Other: _____

7. What were your organization's total sales last year, in Canadian dollars?

- G Less than \$10 million
G More than \$50 million
- G \$10 million to \$50 million
G Not applicable

Additional comments/suggestions for improvement: _____

OPTIONAL — The name of your organization is: _____



Government
of Canada

Gouvernement
du Canada

Le marché des articles de sport aux Pays-Bas

juillet 1997

*(Also available in English under the title,
The Sporting Goods Market in The Netherlands)*

Préparé par
le Centre des études de marché d'Équipe Canada
et
le Service canadien des délégués commerciaux

© Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
(FaxLink n° 38231)

Canada

Rapport préparé par le Centre des études de marché d'Équipe Canada
Direction de l'appui aux marchés (TCM)
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
125, promenade Sussex, Ottawa K1A 0G2
Télécopieur : (613) 943-1103
Courrier électronique : research.center@dfait-maeci.gc.ca

Le Centre des études de marché d'Équipe Canada produit une vaste gamme de rapports par région et par secteur à l'intention des exportateurs canadiens. Ces rapports sont disponibles sur:

- le FaxLink national (613-944-4500); et
- le site Internet InfoExport du MAECI (<http://www.infoexport.gc.ca>)

Le gouvernement du Canada a préparé le présent rapport en se fondant sur des sources d'information primaires et secondaires. Aussi ce dernier ne garantit-il aucunement l'exactitude des renseignements qu'il contient pas plus qu'il n'appuie les organisations dont le nom y figure. Il appartient donc aux lecteurs de vérifier l'exactitude et la fiabilité des renseignements contenus dans le présent rapport.

LE MARCHÉ DES ARTICLES DE SPORT AUX PAYS-BAS



Équipe Canada Inc. • Team Canada Inc.

RÉSUMÉ

Les importations occupent une grande part du marché néerlandais des articles de sport, car peu de fabricants locaux cherchent à exploiter ce secteur. En 1995, les dépenses de consommation des Néerlandais en matière d'articles de sport et de matériel de camping s'élevaient à 1,4 million de dollars canadiens. Il est intéressant de constater que presque toutes les activités sportives se généralisent, car la population vieillit et, en conséquence, a plus de temps de loisir et plus de revenu disponible. Le principal circuit de distribution des articles de sport demeure cependant les points de vente au détail habituels, y compris les grossistes et les catalogues de vente par correspondance. Les droits à l'importation se situent entre 6 et 9 % et une TVA de 17 % est perçue sur les articles de sport importés et sur ceux qui sont fabriqués aux Pays-Bas.

TABLE DES MATIÈRES

RÉSUMÉ	1
APERÇU DU MARCHÉ	1
CLIENTS DU SECTEUR PRIVÉ ET CIRCUITS DE DISTRIBUTION	3
Circuits de distribution	3
FACTEURS À CONSIDÉRER POUR ACCÉDER AU MARCHÉ	3
ACTIVITÉS PROMOTIONNELLES	4
PRINCIPAUX CONTACTS ET SERVICES DE SOUTIEN	5

LE MARCHÉ DES ARTICLES DE SPORT AUX PAYS-BAS



Équipe Canada Inc. - Team Canada Inc.

APERÇU DU MARCHÉ

Les Pays-Bas, avec une population de 15,6 millions d'habitants, ont une économie riche et très développée. En 1996, le produit intérieur brut (PIB) était estimé à 540 milliards de dollars canadiens et le produit national par habitant, à 34 615 \$. Une forte croissance économique, un revenu national élevé et de nombreux congés annuels font des Pays-Bas un marché intéressant pour les exportateurs canadiens d'articles de sport. Les consommateurs néerlandais ont dépensé 1,4 milliard de dollars canadiens pour l'achat d'articles de sport et de matériel de camping en 1995, ce qui correspondait à 90 \$ CAN par habitant cette année-là.

Voici une ventilation des dépenses de consommation en 1995, pour tous les articles de sport :

Tableau 1. Pourcentage des dépenses de consommation pour les articles de sport (1995)

Articles de sport	%
Équipement de sport	20
Vêtements	30
Chaussures	22
Articles de camping	28

Source : Ambassade du Canada aux Pays-Bas

La production néerlandaise d'équipement de sport est extrêmement limitée, avec seulement dix entreprises manufacturières dans ce secteur. En conséquence, les importations occupent une part importante de ce secteur. La majorité des articles de sport proviennent d'Asie, d'Amérique du Nord et d'Europe. Voici les principaux concurrents et leur part respective de marché :

- ! Corée du Sud (18 %);
- ! Taiwan (17 %);
- ! Hong Kong (15 %);

- ! Italie (12 %);
- ! États-Unis (10 %).

La composition démographique des Pays-Bas change rapidement. En particulier, les personnes âgées de 40 ans et plus représentent actuellement 43,3 % de la population, en hausse par rapport à 34,6 % en 1980. Cependant, le nombre de personnes âgées de plus de 55 ans qui s'adonnent à des activités sportives augmente encore plus rapidement. Cela reflète l'importance accrue que ce groupe d'âge accorde à sa santé et la tendance sociale générale favorable à la retraite anticipée. En outre, ce segment de la population a plus de temps de loisir et plus de revenu disponible. Il y a aussi un nombre croissant de ménages célibataires et de ménages sans enfants. Ils ont relativement moins d'obligations familiales et ont, en conséquence, plus de temps de loisir et un plus grand revenu disponible.

Plus de neuf millions de personnes s'adonnent sérieusement à un sport, tandis qu'environ 4,4 millions sont membres d'organismes et de clubs sportifs. Le jogging, la natation et le cyclisme sont les activités de loisir les plus courantes. Cependant, le golf, le patin à roues alignées, la planche à neige et le conditionnement physique enregistrent une croissance marquée. Certains sports tels que le squash, le ski de fond, le tennis, la planche à voile, le hockey sur gazon, le volley-ball et la marche, sont relativement stables avec quelques perspectives de croissance.

Les sports et les tendances sportives de l'Amérique du Nord se sont répandus aux Pays-Bas, d'où l'augmentation de la demande pour des articles de sport. Une plus grande télédiffusion d'émissions sur les sports, comme le base-ball, le football américain, le hockey sur glace, le volley-ball de plage et le vélo tout terrain, crée une demande d'équipement et de produits homologués.

La mode et les modèles ont un effet moins déterminant sur les habitudes d'achat d'articles de sport, bien que les marques de commerce soient solidement positionnées sur le marché.

Les articles de sport qui offrent les meilleures perspectives de vente pour les producteurs canadiens sont les suivants :

- ! l'équipement de golf;
- ! le matériel de jeux de quilles;
- ! les articles de billard et de snooker;
- ! les patins à roues alignées;
- ! les raquettes (tennis, squash, etc.);
- ! les survêtements;
- ! les planches à neige;
- ! les vêtements de ski;
- ! les maillots de bain.

Les consommateurs néerlandais accordent habituellement de l'importance aux prix, mais s'attendent à ce que les produits soient de qualité. Une vaste campagne de publicité est essentielle pour introduire de nouveaux produits sur le marché néerlandais. Les consommateurs répondent bien à une publicité intelligente et informative. De façon générale, ils ne sont pas des acheteurs impulsifs, et un bel emballage n'a pas d'effet déterminant sur leurs achats.

CLIENTS DU SECTEUR PRIVÉ ET CIRCUITS DE DISTRIBUTION

Circuits de distribution

Voici les circuits de la vente au détail des articles de sport :

- ! Détaillants d'articles de sport (65 %);
- ! Grands magasins (13 %);
- ! Vente en gros/vente par correspondance (7 %);
- ! Autre (p.ex. : magasins de vente au rabais) (15 %).

De nombreux détaillants aux Pays-Bas se sont associés avec des coopératives d'achat qui négocient directement avec les fabricants. Grâce à la création de ces groupes, les détaillants sont plus compétitifs et plus efficaces. En 1995, 749 détaillants d'articles de sport, pour un total de 1 600 points de vente, étaient réunis dans trois grandes coopératives d'achat centralisées.

Pour réussir sur le marché néerlandais, il est important que les fabricants désignent un agent ou un distributeur pour les représenter. Le degré de participation est fonction du type de produit et des circuits de distribution utilisés.

FACTEURS À CONSIDÉRER POUR ACCÉDER AU MARCHÉ

Les droits à l'importation sur les articles de sport ne constituent pas un grand obstacle. Les droits de douane pour les produits importés du Canada peuvent se situer entre 6 et 9 % et sont calculés sur la valeur CAF. De plus, une taxe sur la valeur ajoutée (TVA) de 17,5 % est appliquée à la valeur à l'acquit de l'équipement de sport. Cette taxe est également perçue sur les produits fabriqués aux Pays-Bas.

L'Union européenne (UE), avec près de 370 millions de consommateurs et un PIB global supérieur à celui des États-Unis, est devenue un marché unique en 1993. La situation géographique des Pays-Bas en fait une voie d'accès logique vers le reste de l'Europe. En conséquence, les Pays-Bas peuvent servir de point de distribution centralisé pour les produits destinés à la réexportation vers l'ensemble des marchés du continent européen.

ACTIVITÉS PROMOTIONNELLES

Foires commerciales

Activité/Lieu	Organisateur
SPORT INKOOPDAGEN Foire commerciale d'Amsterdam pour les articles de sport. Elle a lieu deux fois par année, en février et septembre.	Promotion Projects bv P.O. Box 22715 1100 DE Amsterdam, Pays-Bas Téléphone : (31-20) 697 7677 Télécopieur : (31-20) 697 2774
Une exposition permanente réunissant environ 60 fournisseurs, pour la plupart des importateurs/distributeurs et fabricants, et organisée par :	
Sports Business Centre Plesmanstraat 1 3833 LA Leusden, Pays-Bas Téléphone : (31-33) 432 0302 Télécopieur : (31-33) 432 0303	

Publications

Il peut être utile, en plus de participer aux foires commerciales, de faire de la publicité dans des revues spécialisées des Pays-Bas pour trouver un distributeur local. Outre la liste qui suit, il existe de nombreuses publications non spécialisées dans lesquelles on trouve des articles sur les sports ou les activités récréatives. Parmi les principales revues spécialisées on retrouve :

Sport & artner

Éditeur : Inter Events Holland bv
 Winthontlaan 200
 3526 KV Utrecht, Pays-Bas
 Téléphone : (31-30) 289 1073
 Télécopieur : (31-30) 288 7415
 Publication : 11 fois par année
 Tirage : 42 600 exemplaires

Sport & spel

Éditeur : V+M Publishing & Marketing Services
 P.O. Box 18
 6645 ZG Winssen, Pays-Bas
 Téléphone : (31-487) 521 416
 Télécopieur : (31-487) 523 536
 Publication : 11 fois par année
 Tirage : 3 000 exemplaires

Tendens

Éditeur : Inter Events Holland bv
 Winthontlaan 200
 3526 KV Utrecht, Pays-Bas
 Téléphone : (31-30) 289 1073
 Télécopieur : (31-30) 288 7415
 Bulletin de nouvelles destiné aux détaillants
 d'articles de sport
 Parution : 16 fois par année
 Tirage : 1 300 exemplaires

PRINCIPAUX CONTACTS ET SERVICES DE SOUTIEN

Associations sectorielles et professionnelles

Vereniging van Fabrikanten en Groothandelaren
in Sportbenodigdheden
(Association des fabricants et grossistes
d'articles de sport)
Plesmanstraat 1
3833 LA Leusden, Pays-Bas
Téléphone : (31-33) 434 3580
Télécopieur : (31-33) 434 3583

Mitex Sport
(Organisme de détaillants d'articles de sport)
Vondelstraat 172
1054 GV Amsterdam, Pays-Bas
Téléphone : (31-20) 683 2201
Télécopieur : (31-20) 616 2921

Contacts au sein du gouvernement des Pays-Bas

Benelux-Merkenbureau (BMB)
(Registre néerlandais des raisons sociales)
Bordewijklaan 15
2591 XR La Haye, Pays-Bas
Téléphone : (31-70) 349 1111
Télécopieur : (31-70) 347 5708

Central Bureau for Statistics (CBS)
(Bureau central de la statistique)
Prinses Beatrixlaan 428
2273 XZ Voorburg, Pays-Bas
Téléphone : (31-70) 337 3800
Télécopieur : (31-70) 387 7429

Coopératives d'achat

Eurelco nv
P.O. Box 3254
4800 ME Breda, Pays-Bas
Téléphone : (31-76) 578 5560
Télécopieur : (31-76) 578 5578

Intres bv
P.O. Box 150
3870 CD Hoevelaken, Pays-Bas
Téléphone : (31-33) 253 2361
Télécopieur : (31-33) 253 2400

Garant Schuh AG
P.O. Box 1290
3430 BG Nieuwegein, Pays-Bas
Téléphone : (31-30) 288 8404
Télécopieur : (31-30) 288 8292

Principaux détaillants

Perry Sport
Oosteinderweg 247b
1432 AT Aalsmeer, Pays-Bas
Téléphone : (31-297) 330 600
Télécopieur : (31-297) 330 660

Pro Sport
P.O. Box 3065
5203 DB Den Bosch, Pays-Bas
Téléphone : (31-73) 648 3483
Télécopieur : (31-73) 642 5515

Aktie Sport
Energieweg 43
2404 HE Alphen aan den Rijn, Pays-Bas
Téléphone : (31-172) 422 440
Télécopieur : (31-172) 439 482

Footlocker
P.O. Box 309
4130 EH Vianen, Pays-Bas
Téléphone : (31-347) 370 100
Télécopieur : (31-347) 312 16

Vroom & Dreesmann
P.O. Box 276
1000 AG Amsterdam, Pays-Bas
Téléphone : (31-20) 595 9111
Télécopieur : (31-20) 692 6150

Importateurs et distributeurs

Bemontex bv
P.O. Box 66
3417 ZH Montfoort, Pays-Bas
Téléphone : (3130) 605 2260
Télécopieur : (31-30) 605 1334
(Vêtements de sport; ski, basketball, base-ball; gants)

Campri bv
Vlotbrugweg 5
1332 AE Almere, De Vaart, Pays-Bas
Téléphone : (31-36) 532 0060
Télécopieur : (31-36) 537 0132
(Vêtements de sport; sports d'hiver)

EvimpeX vof
P.O. Box 119
5700 AC Helmond, Pays-Bas
Téléphone : (31-492) 545 432
Télécopieur : (31-492) 528 664
(Vêtements de sport; jeux de balle)

G + M Sport bv
Goirkestraat 27
5046 GD Tilburg, Pays-Bas
Téléphone : (31-13) 536 4041
Télécopieur : (31-13) 536 6654
(Patins, jeux de balle)

Koltec Sport Equipment
v. Ruisdaelstraat 17
3331 CT Zwijndrecht, Pays-Bas
Téléphone : (31-78) 619 3231
Télécopieur : (31-78) 619 6952
(Ski alpin, patins, activités de plein air, sports nautiques)

Cofex bv
Energieweg 8
1271 ED Huizen, Pays-Bas
Téléphone : (35-526) 964 0
Télécopieur : (35-524) 002 0
(Vêtements de sport; chaussures)

Eilers Sport bv
P.O. Box 30
2380 AA Zoeterwoude, Pays-Bas
Téléphone : (31-71) 541 4222
Télécopieur : (31-71) 541 5675
(Jeux de balle, judo, boxe, squash, tennis athlétisme, cricket)

Piri Sport bv
P.O. Box 472
7500 AL Enschede, Pays-Bas
Téléphone : (31-53) 432 0244
Télécopieur : (31-53) 430 3811
(Vêtements de sport; chaussettes; chaussures; soccer, hockey, sports pratiqués en intérieur, ballet, forme physique, aérobie)

Protec Sports bv
Noordeinde 70
1451 AH Leimuiden, Pays-Bas
Téléphone : (31-172) 509 513
Télécopieur : (31-172) 509 939
(Patins à roues alignées, hockey sur gazon et hockey sur glace)

Rademaker Sport Import
J.v. Oldenbarneveltlaan 76
3705 HJ Zeist, Pays-Bas
Téléphone : (31-30) 695 5633
Télécopieur : (31-30) 695 5650

Saucony Sports bv
Berenkoog 65
1822 BN Alkmaar, Netherlands
Téléphone : (31-72) 562 4424
Télécopieur : (31-72) 561 2097
(Vêtements de sport; chaussures)

Sport Service Benelux
Rouwkooplaan 5
2251 AP Voorschoten, Pays-Bas
Téléphone : (31-71) 561 8962
Télécopieur : (31-71) 561 2171
(Sports d'hiver, sports nautiques)

Sportimex bv
Heulweg 10
2641 KR Pijnacker, Pays-Bas
Téléphone : (31-15) 369 8070
Télécopieur : (31-15) 369 8831
(Vêtements de sport; hockey sur glace, soccer, patins, jeux de balle)

Zandstra bv
P.O. Box 150
8500 AC Joure, Pays-Bas
Téléphone : (31-513) 415 858
Télécopieur : (31-513) 416 415
(Sports d'hiver, sports nautiques, camping, tous les types de patins)

X-Tend bv
P.O. Box 44
7640 AA Wierden, Pays-Bas
Téléphone : (31-546) 571 055
Télécopieur : (31-546) 575 015
(Vêtements de sport; course à pied, sports nautiques)

v. Megen Sports Group bv
Parmentierweg 5
5657 EH Eindhoven, Pays-Bas
Téléphone : (31-40) 252 5255
Télécopieur : (31-40) 252 2815
(Vêtements de sports; chaussures; ski alpin, activités de plein air, tennis, squash, patins à roues alignées, badminton)

v. Rijmenam Sport & Mode
Augustalaan 31
4615 HM Bergen op Zoom, Pays-Bas
Téléphone : (31-164) 250 505
Télécopieur : (31-164) 245 454
(Vêtements de sport; athlétisme, ballet, forme physique, golf, tennis, patins, surfing, ski, activités de plein air)

Contacts au sein de l'Administration canadienne

Ambassade du Canada
Sophialaan 7
2514 JP La Haye
P.O. Box 30820
2500 GV La Haye, Pays-Bas
Téléphone : (31-70) 311 1600
Télécopieur : (31-70) 311 1682

Ministère des Affaires étrangères et du
Commerce international
Direction de l'Europe de l'Ouest (REO)
125, promenade Sussex
Ottawa K1A 0G2
Téléphone : (613) 996 7544
Télécopieur : (613) 995 5772

Ministère des Affaires étrangères et du
Commerce international
Direction des renseignements sur les marchés
(TBS)
125, promenade Sussex
Ottawa K1A 0G2
Téléphone : (613) 996-1431
Télécopieur : (613) 943-8820

APPRÉCIATION DU LECTEUR

Veuillez aider le Centre des études de marché d'Équipe Canada à produire des rapports qui répondent à vos besoins en remplissant le formulaire d'évaluation ci-joint et en nous le retournant par télécopieur, au (613) 943-1103. Merci de votre précieuse collaboration.

1. Comment avez-vous obtenu un exemplaire de ce rapport de marché?

- G FaxLink de l'InfoCentre
G Service de rens. de l'InfoCentre
G Bureau régional du gouvernement
- G Site www du gouvernement
G Autre : _____

2. Comment décririez-vous le présent rapport de marché?

	Tout à fait d'accord	d'accord	Pas d'opinion	Pas d'accord	Pas du tout d'accord
Utile	G	G	G	G	G
Complet	G	G	G	G	G
Bien présenté	G	G	G	G	G
Bien rédigé	G	G	G	G	G
Longueur idéale	G	G	G	G	G

3. Sous quelle forme préférez-vous recevoir ces rapports?

- G Imprimé
G Version électronique

4. En se fondant sur les renseignements contenus dans le présent rapport, quelles mesures particulières votre entreprise prévoit-elle de prendre en ce qui concerne ce marché? Cochez toutes les rubriques qui s'appliquent.

- G Chercher un agent/distributeur
G Visiter le marché
G Faire plus de recherche
G Autre : _____
- G Contacter un bureau commercial du Canada à l'étranger
G Participer à un salon commercial à l'étranger
G Rien

5. Quels autres rapports de marché seraient utiles à votre entreprise? Veuillez énumérer les produits et les pays sur lesquels vous aimeriez qu'ils portent. _____

6. Laquelle des catégories suivantes décrit le mieux votre organisation? Cochez une case seulement.

- G Fabrication/transformation
G Maison de commerce
G Fournisseur de services d'exportation
G Association industrielle/commerciale
- G Organisme gouvernemental
G Étudiant/université
G Consultant
G Autre : _____

7. Quel était le chiffre d'affaires de votre organisation l'an dernier, en dollars canadiens?

- G Moins de 10 millions
G Plus de 50 millions
- G De 10 millions à 50 millions
G Sans objet

Autres commentaires/suggestions : _____

FACULTATIF — Nom de votre organisation : _____